

Le Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP)

Résumé descriptif de la certification **Code RNCP : 14438**

Intitulé

Conseiller technico-commercial

AUTORITÉ RESPONSABLE DE LA CERTIFICATION	QUALITÉ DU(ES) SIGNATAIRE(S) DE LA CERTIFICATION
OGEC la Joliverie - Centre de formation professionnelle (CFP) La Joliverie	Directeur

Niveau et/ou domaine d'activité

III (Nomenclature de 1969)

5 (Nomenclature Europe)

Convention(s) :

Code(s) NSF :

200w Technologies industrielles fondamentales (commercialisation), 250w Spécialités pluritechnologiques commercialisation

Formacode(s) :

Résumé du référentiel d'emploi ou éléments de compétence acquis

Le conseiller technico-commercial exerce ses missions tout au long du cycle de vente : en amont, au moment et après l'acte de vente et de négociation.

Pour la préparation de l'acte de vente, il doit définir et/ou présenter l'offre de produits et de services aux clients et travailler en interface avec les équipes techniques et le département commercial.

Dans l'acte de vente, il est chargé de prospecter une clientèle de professionnels. Son objectif est de proposer des solutions techniques selon les besoins, les impératifs du client. Ainsi, il doit étudier la faisabilité technique de la demande du client, proposer des solutions, établir le devis, et négocier avec le client les modalités de vente. De façon plus générale, son activité le conduit à : organiser et planifier son activité, identifier les contraintes et les opportunités du marché, définir le plan d'action commercial.

Après la vente, il participe à l'élaboration du planning de réalisation et réalise le suivi technique de la commande auprès du bureau d'études et/ou de fabrication. Il assure la diffusion de l'information auprès du client tout au long du processus, et en cas de besoin, il anime la formation des utilisateurs.

Selon son expérience, il peut coordonner une équipe commerciale et animer un réseau de revendeurs. Dans ce cadre, il définit une stratégie commerciale en cohérence avec la politique commerciale de l'entreprise, il suit et analyse les résultats des ventes pour proposer, le cas échéant, des ajustements en termes d'organisation ou de management. Après quelques années d'expérience, il intervient dans des actions de gestion de ressources humaines (recrutement, formation...)

Les capacités attestées :

Dans la fonction négociation - vente :

- organiser et planifier son activité dans l'objectif de développement commercial
- gérer et développer la relation client

Dans la fonction organisation et management de la force de vente :

- définir une stratégie commerciale en cohérence avec la politique de l'entreprise
- mettre en place le suivi de l'activité commerciale
- organiser et animer le service commercial

Secteurs d'activité ou types d'emplois accessibles par le détenteur de ce diplôme, ce titre ou ce certificat

Le conseiller technico-commercial trouve sa place dans les entreprises commerciales, industrielles ou les entreprises d'ingénierie ou de service.

Technico-commercial

Attaché commercial

Codes des fiches ROME les plus proches :

D1407 : Relation technico-commerciale

D1406 : Management en force de vente

Modalités d'accès à cette certification

Descriptif des composantes de la certification :

Après un parcours de formation continue ou en contrat de professionnalisation. La certification comporte 4 unités d'évaluation :

- Evaluation des compétences en situation de travail
- Projet tutoré : rapport et soutenance
- Rapport d'activités : rapport et soutenance
- Contrôle en cours de formation

En V.A.E. :

Rédaction d'un rapport d'activités comprenant la présentation détaillée d'un ou plusieurs projets commerciaux

Validité des composantes acquises : 5 an(s)

CONDITIONS D'INSCRIPTION À LA CERTIFICATION

QUINON

COMPOSITION DES JURYS

Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant		X	
En contrat d'apprentissage		X	
Après un parcours de formation continue	X		5 personnes dont 3 professionnels
En contrat de professionnalisation	X		5 personnes dont 3 professionnels
Par candidature individuelle	X		5 personnes dont 3 professionnels
Par expérience dispositif VAE prévu en 2011	X		5 personnes dont 3 professionnels

	OUI	NON
Accessible en Nouvelle Calédonie		X
Accessible en Polynésie Française		X

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS

ACCORDS EUROPÉENS OU INTERNATIONAUX

Base légale

Référence du décret général :

Référence arrêté création (ou date 1er arrêté enregistrement) :

Arrêté du 5 avril 2012 publié au Journal Officiel du 14 avril 2012 portant enregistrement au répertoire national des certifications professionnelles. Enregistrement pour cinq ans, au niveau III, sous l'intitulé "Conseiller technico-commercial" avec effet au 01 juin 2008 jusqu'au 14 avril 2017.

Référence du décret et/ou arrêté VAE :

Références autres :

Pour plus d'informations

Statistiques :

15 titulaires de la certification en moyenne par an

Autres sources d'information :

site internet : <http://www.cfpcfa-la-joliverie.com>

C.F.P. C.F.A. La Joliverie

Lieu(x) de certification :

OGEC la Joliverie - Centre de formation professionnelle (CFP) La Joliverie : Pays de la Loire - Loire-Atlantique (44) [Saint-Sébastien-sur-Loire]

141, route de clisson

B.P. 43229

44232 Saint Sébastien sur Loire

Lieu(x) de préparation à la certification déclarés par l'organisme certificateur :

141, route de clisson

B.P. 43229

44232 Saint Sébastien sur Loire

Historique de la certification :